

Archik ouvrira à Paris, une fois levé le confinement

Par Christian CAPITAINE | le lundi 20 avril 2020 | Agence immobilière indépendante



Amandine Coquerel a lancé à Marseille en 2014, avec Sébastien, son époux, Archik : un concept d'agence qui réunit la transaction immobilière et l'architecture (DPLG et d'intérieur). Après Toulouse, une troisième unité ouvrira à Paris, très probablement en juin, une fois levé le confinement imposé aux Français.

Pouvez-vous retracer la genèse d'Archik et dévoiler les éléments-clés de son concept ?

Nous avons créé Archik, avec mon époux Sébastien, il y a six ans. Il s'agissait, pour nous deux, d'une reconversion professionnelle. Nous évoluions dans l'univers du marketing : Sébastien dans le secteur automobile et, pour ma part, dans le domaine des cosmétiques. Tous les deux passionnés d'architecture, nous avons eu l'idée d'associer cette discipline au secteur de l'immobilier. Pour un futur acquéreur, acheter un bien et le mettre à son goût nous paraissait comme une évidence. Nous avons ouvert une agence à Marseille puis à Toulouse, toutes deux installées dans des quartiers d'antiquaires. L'idée clé du concept est la suivante : dénicher un bien et le reconfigurer au goût de son propriétaire. Pour ce faire, nos agences s'appuient sur des architectes DPLG, des architectes d'intérieur, des paysagistes et, bien sûr, des négociateurs en immobilier, tous indépendants, soit au total une vingtaine de collaborateurs. Enfin, nous accompagnons nos clients dans la décoration d'intérieur.

Comment se développe votre entreprise ?

Depuis notre lancement, nous avons commercialisé environ 600 biens : 60 % d'appartements et 40 % de maisons, pour des prix moyens de vente, respectivement à Marseille et à Toulouse, de 700 000 € et 800 000 €. Nous avons beaucoup développé, ces derniers temps, l'accompagnement de nos clients vers l'achat d'œuvres d'art et de design. Aussi, nous exposons, dans nos deux points de vente, des pièces de nos partenaires tapisseries, ébénistes ou ferronniers, avec cette idée d'en faire de véritables lieux de vie, puis développons une activité d'éditeur de mobiliers. Surtout, nous sommes sur un projet d'ouverture d'agence à Paris, dans le quartier du Marais. Tout est prêt pour son inauguration. Elle devrait se faire en juin 2020. Nous attendons le déconfinement.

Comment traversez-vous cette crise liée à la pandémie de coronavirus ? Impacte-t-elle votre activité ?

Dès le début du confinement, mi-mars, nous avons fait face, comme les agences immobilières traditionnelles, à un coup d'arrêt de notre activité. Nous ne faisons pas de visites virtuelles, nous nous attachons à humaniser autant que faire se peut la relation avec nos clients. Fort heureusement, depuis quelques jours, la situation se décante : outre de continuer à maintenir le lien avec nos clients, nous enregistrons des ventes grâce aux outils dématérialisés des notaires. Cela nous permet de rentrer des revenus, mais nous continuerons certainement, à l'image des acteurs de l'immobilier, à être affectés par cette situation pendant encore deux à trois mois. Il n'empêche : vendeurs et acquéreurs n'ont pas disparu. Ils réactiveront leur projet une fois la crise passée. De plus, nous sommes positionnés sur un marché de niche, haut de gamme, qui résistera mieux à cette période difficile.